

De l'intégration à l'interconnexion : Le Partenariat transpacifique

Christian Deblock et David Dagenais¹
26 janvier 2015

D'abord mis en place en vue de rapprocher les pays en développement des pays développés, les partenariats économiques² sont devenus à partir de la seconde moitié des années 1990 un instrument de rapprochement commercial particulièrement prisé en Asie, combinant libéralisation des échanges, diplomatie commerciale et coopération économique et technique. Un autre modèle est apparu dans les années 2000. Combinant également commerce et coopération, il s'inscrit dans une perspective d'interconnexion dans le sens où il ne s'agit plus d'intégrer, mais plutôt d'interconnecter des économies souvent très éloignées les unes des autres. Alors que les accords commerciaux de deuxième génération dont l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) fut et demeure encore aujourd'hui le modèle, avaient permis d'élargir le champ de la négociation commerciale à de nouveaux domaines et de la pousser « au delà des frontières », les partenariats d'interconnexion vont plus loin en engageant les parties dans un processus de négociation à deux niveaux. Le premier porte sur le commerce et l'investissement, l'objectif étant de déboucher sur dans ce cas un accord commercial consolidé, dit global. Le second porte sur les règles, l'objectif étant de mettre en place des mécanismes de reconnaissance mutuelle, voire d'harmonisation réglementaire dans un certain nombre de domaines d'intérêt commun. Ce faisant, il s'agit non seulement d'introduire plus de cohérence et de fluidité dans les relations commerciales entre les parties concernées, mais aussi de rendre leurs systèmes réglementaires interopérables. Cet aspect novateur nous intéresse particulièrement ici.

Trois négociations « partenariales » d'une ampleur inédite se déroulent actuellement en parallèle. La première, le Partenariat transpacifique (PTP), a débuté en mars 2010 et implique douze pays de l'Asie-Pacifique. La seconde, le Partenariat économique régional global (PERG), en anglais *Regional Comprehensive Economic Partnership*, a débuté officiellement en mai 2013 ; elle implique les dix pays de l'ANASE et les six pays d'Asie-Pacifique avec lesquels l'organisation a des accords commerciaux, soit l'Australie, la Chine, l'Inde, le Japon, la Corée du Sud et la Nouvelle-Zélande. Quant à la troisième négociation, le Partenariat transatlantique (PTA), en anglais *Transatlantic Trade and Investment*

¹ Les auteurs remercient Vincent D'Amours pour sa collaboration à la recherche.

² Les partenariats économiques sont difficiles à cerner tant ils sont divers et protéiformes mais deux éléments fondamentaux les caractérisent : tout d'abord, une volonté politique commune d'établir un dialogue de haut niveau en vue de rapprocher plus étroitement les économies des pays concernés ; ensuite, un programme d'action ancré dans des accords de coopération impliquant la mise en place de comités et autres groupes de travail spécialisés.

³ Les discussions débutèrent en 2003 entre le Chili, la Nouvelle-Zélande et Singapour. Brunei se joignit aux négociations en 2005.

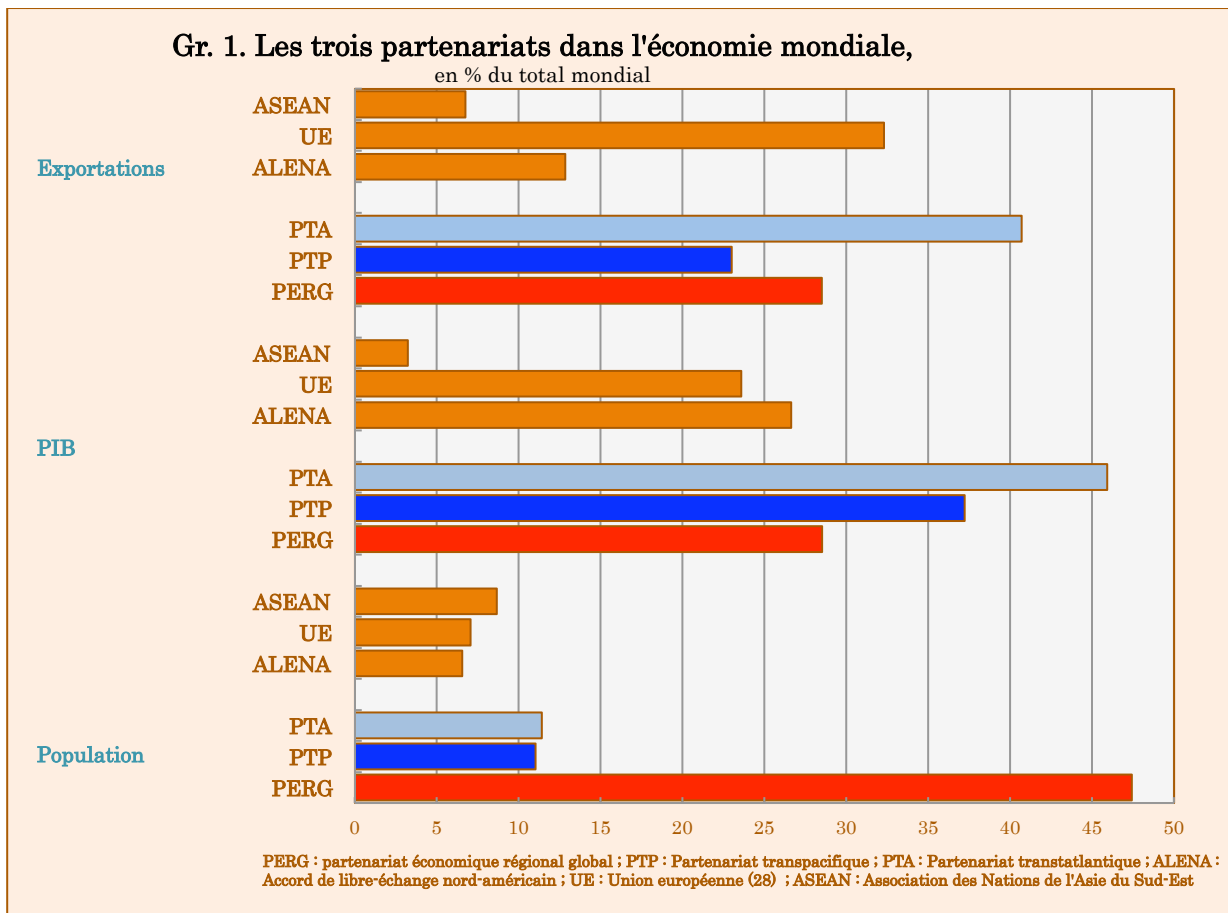
⁴ « As an Asia-Pacific nation, the United States expects to be involved in the discussions that shape the future of this region and to participate fully in appropriate organizations as they are established and evolve. », (Obama, 2009)

⁵ Le Canada et le Mexique entrèrent dans le processus de négociation en décembre 2012 et le Japon en juin 2013.

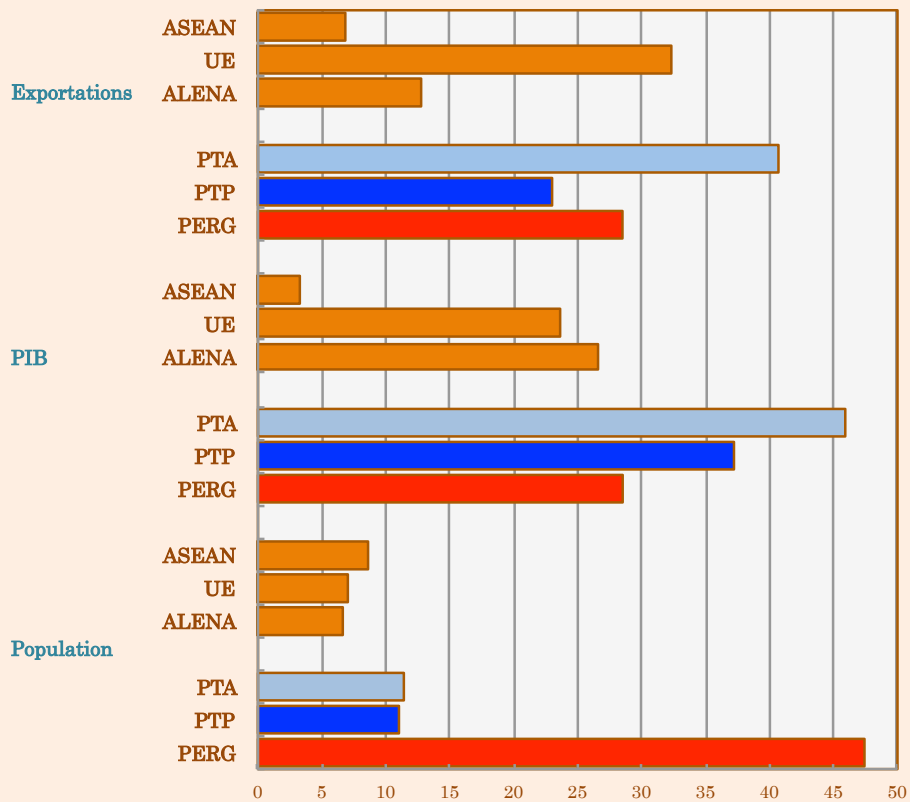
⁶ Ces partenariats économiques américains en Asie et ailleurs sont protéiformes mais deux éléments fondamentaux les caractérisent : tout d'abord, une volonté politique commune d'établir un dialogue de haut niveau en vue de rapprocher plus étroitement les économies des pays concernés ; ensuite, un programme d'action ancré dans des accords de coopération impliquant la mise en place de comités et autres groupes de travail spécialisés.

Partnership, elle a débuté en juillet 2013 et implique les États-Unis (EUA) et les 28 pays de l'UE. Le graphique 1 nous donne un aperçu du poids économique de ces trois méga négociations.

Les pages qui suivent vont porter sur l'une d'elles, la plus avancée, le PTP. Nous procéderons à son analyse en trois temps. La première partie sera essentiellement contextuelle. La seconde partie portera sur les objectifs du PTP ainsi que sur le commerce entre les parties. La troisième partie se penchera sur le contenu des négociations. Nous reviendrons sur notre argument principal : voir en quoi le PTP peut être considéré comme un nouveau modèle de régionalisme.

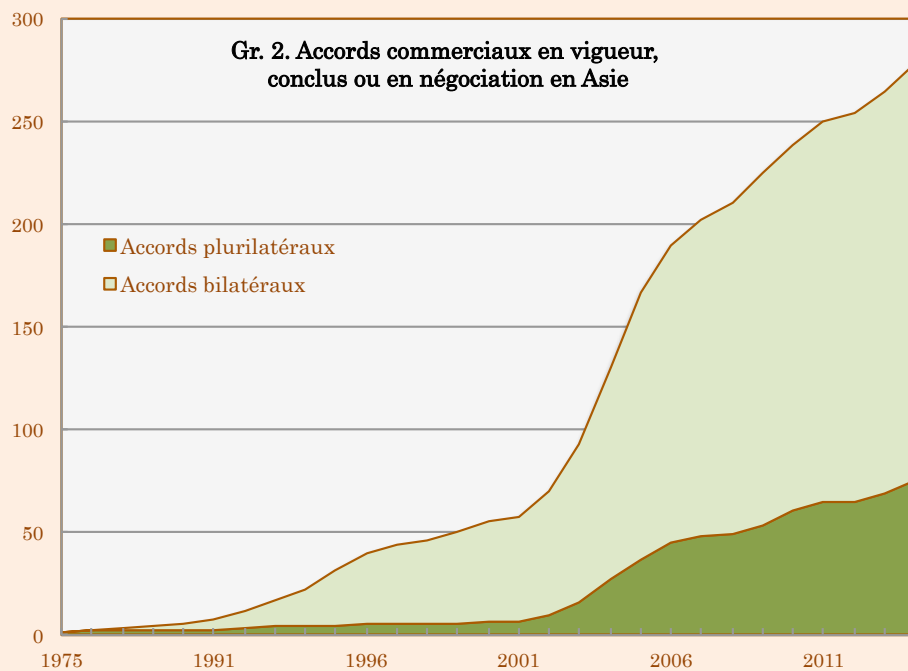


Gr. 1. Les trois partenariats dans l'économie mondiale,
en % du total mondial



PERG : partenariat économique régional global ; PTP : Partenariat transpacifique ; PTA : Partenariat transatlantique ; ALENA : Accord de libre-échange nord-américain ; UE : Union européenne (28) ; ASEAN : Association des Nations de l'Asie du Sud-Est

Gr. 2. Accords commerciaux en vigueur, conclus ou en négociation en Asie



Source : Banque asiatique de développement

Les Amériques, quel pont avec l'Asie ?

Les négociations transpacifiques ont une curieuse histoire. Elles remontent à la signature en 2005 par le Sultanat de Brunei, le Chili, Singapour et la Nouvelle Zélande d'un accord de partenariat, le *Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement*³. Communément appelé P4, ce partenariat était un accord de libre-échange incluant un chapitre particulier sur la coopération, le chapitre 16 *Strategic Partnership*. La partie commerciale du partenariat portait essentiellement sur le commerce des biens et des services, les marchés publics, la concurrence, et la propriété intellectuelle. Quant au chapitre 16, il donnait la possibilité aux parties de renforcer la coopération entre elles sur la base du dialogue politique et de l'échange d'informations ou de pratiques, de conclure des accords particuliers, notamment dans les domaines économiques, scientifiques, technologiques, éducatifs, culturels et industriels (matières premières), et d'étendre la coopération dans l'intérêt mutuel à des tierces parties. Le partenariat prévoyait également l'ouverture de négociations sur l'investissement et les services financiers dans les deux années suivant l'entrée en vigueur du traité, soit le 1^{er} janvier 2006. Elles débutèrent en mars 2008, et en septembre les EUA, bientôt suivis de l'Australie, du Pérou et du Viêt Nam décidèrent de s'y joindre. L'élection du président Obama créa un certain flottement sur la participation américaine mais en novembre 2009, celui-ci réaffirmait non seulement l'intention des EUA d'y participer, mais également de les élargir et d'aboutir à la conclusion d'un accord modèle reflétant à la fois les « priorités et les valeurs économiques » des États-Unis et leur volonté de participer à la construction des institutions de la région Asie-Pacifique⁴.

Les négociations du PTP débutèrent en mars 2010. La Malaisie rejoignit le groupe en octobre 2010, et en novembre 2011, lors du Sommet de l'APEC tenu à Honolulu, les neuf annonçaient les grandes lignes et la feuille de route de la négociation. Un temps laissés sur la touche, le Canada et le Mexique furent invités à y participer en juin 2012. Et finalement, ce fut au tour du Japon, en avril 2013⁵. Ainsi, d'une négociation qui devait, sans doute modestement, compléter un partenariat à quatre, on est passé à une négociation à douze dont l'ambition n'est rien de moins que d'arriver à un accord dont les termes répondent aux standards du commerce du 21^e siècle.

L'Asie, nouveau foyer du régionalisme

Il est difficile de ne pas voir dans ce projet qui marque le retour en force des EUA dans la région des préoccupations stratégiques évidentes (Boulanger et al. 2008 ; Chachavalpongpun, 2011 ; Barfield, 2012 ; Manyin, 2012 ; Dagenais, 2014 ; Lewis, 2011). Avec la fin de la guerre froide, les États-Unis avaient cherché, tout comme avec l'Europe, à élargir, sinon à transformer leurs relations stratégiques dans la région pour les doubler d'un partenariat économique. L'institutionnalisation du forum de l'APEC (*Asia-Pacific Economic Cooperation*) en 1993 et le projet approuvé à Bogor en 1994 d'en faire une zone de libre-échange d'ici à 2020, voire leur appui à l'entrée de la Chine à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), s'inscrivent dans cette dynamique. Malgré des débuts prometteurs,

³ Les discussions débutèrent en 2003 entre le Chili, la Nouvelle-Zélande et Singapour. Brunei se joignit aux négociations en 2005.

⁴ « As an Asia-Pacific nation, the United States expects to be involved in the discussions that shape the future of this region and to participate fully in appropriate organizations as they are established and evolve. », (Obama, 2009)

⁵ Le Canada et le Mexique entrèrent dans le processus de négociation en décembre 2012 et le Japon en juin 2013.

l'APEC n'est jamais vraiment parvenue à s'ancrer dans la région ni à y jouer un rôle structurant. D'un autre côté, les initiatives régionales, du Japon dans les années 1960, de la Malaisie au début des années 1990 et d'autres encore, ont toutes tourné court. Économiquement très intégrée, la région demeure encore aujourd'hui fort divisée géopolitiquement, avec le résultat que la diplomatie économique y est encore le meilleur vecteur d'une coopération qui doit composer avec les intérêts et les sensibilités de chacun. L'Association des nations du sud-est asiatique (ANASE) avait ouvert la voie dans cette direction et, encore aujourd'hui, elle est à la fois la seule véritable organisation économique régionale et le point focal de toutes les initiatives régionales (Sally, 2006 ; Kawai et Wignaraja, 2011 ; Dent, 2008).

La crise financière asiatique de 1997 est un deuxième élément à prendre en considération. L'Asie de l'Est était alors déjà la région la plus dynamique au monde, attirant toujours davantage de capitaux et d'investisseurs et gagnant toujours davantage de parts de marché, la Chine en tête, dans le commerce mondial. Cette puissance, elle la doit à ses politiques développementalistes tournées vers l'extérieur mais aussi aux réseaux aussi complexes que concurrentiels qui vont se tisser entre les pays grâce, entre autres, aux progrès dans les transports et les communications, formant ainsi des chaînes de production et d'approvisionnement mondiales qui, en peu de temps, vont faire de la région le nouvel atelier du monde. La crise monétaire partie de Thaïlande en juillet 1997 pour se diffuser à travers toute l'Asie, allait avoir deux conséquences. D'un côté, elle révélait l'isolement des pays et la tragique absence d'institutions régionales, mais d'un autre côté, elle montrait à quel point les pays étaient interdépendants les uns des autres. De là le développement d'une intense activité diplomatique. Dans les domaines monétaire, financier et commercial, mais également dans de nombreux autres domaines, technique, scientifique, éducatif, etc. Les accords commerciaux vont alors proliférer et très vite, comme le montre le graphique 2, l'Asie et l'Asie de l'Est en particulier vont devenir le foyer principal d'une nouvelle vague d'accords commerciaux.

Très variés, ces accords sont pour la plupart bilatéraux, de facilitation commerciale et, disons-le, taillés sur mesure par les parties. On notera néanmoins trois choses : (1) le nombre d'accords plurilatéraux augmente, témoignant ainsi d'une volonté de cohérence ; (2) les accords, généralement appelés d'ailleurs partenariats économiques, ne se limitent pas à la libéralisation des échanges mais incluent des mécanismes de coopération économique ; et (3) sur le contenu et les obligations, ils tendent à se rapprocher de plus en plus des accords de libre-échange de type ALENA. Cela dit, pour reprendre Dent, ces accords « tend to emphasize regulatory cooperation compared to the Anglo-Pacific preference for regulatory rights. » (Dent 2010 : 12). La différence est majeure. Elle permet, en partie du moins, de comprendre pourquoi, aussi impatients d'avancer leurs cartes qu'inflexibles sur le modèle à suivre, les EUA ne sont jamais parvenus à convaincre leurs partenaires de l'APEC d'ouvrir formellement les négociations sur un accord de libre-échange comme ils étaient parvenus à le faire dans les Amériques. Parallèlement, si le jeu des alliances leur a permis de conclure des ALE avec Singapour et la Corée, d'autres initiatives, notamment en direction de la Malaisie, la Thaïlande et les Philippines échouèrent. L'autre partie du problème tient au fait que dans les années 2000, les EUA ont changé de stratégie commerciale, préférant la voie de la « libéralisation compétitive » à celle antérieure des blocs régionaux (Deblock,

2010). Mais, enlisés dans la lutte contre le terrorisme, ils ont quelque peu délaissé l'Asie de l'Est, laissant le champ libre à leurs rivaux dans une région elle-même gagnée par la libéralisation compétitive.

Les EUA, nation d'Asie-Pacifique

Si nous nous tournons de l'autre côté du Pacifique, que constatons-nous au cours des années 2000 ? Trois choses. Tout d'abord, le Projet des Amériques, un partenariat de grande envergure un temps comparé à la politique de bon voisinage et à l'Alliance pour le progrès des présidents Roosevelt et Kennedy, tourne court après l'échec du Sommet de 2005 à Mar del Plata (Deblock, 2007). Les EUA se heurtent alors non seulement à l'opposition d'un Brésil peu enclin à les suivre, mais aussi à une constellation de gouvernements de gauche hostiles au modèle d'intégration avancé dans le Projet des Amériques. Cela dit, aucun projet concurrent, pensons notamment au Mercosur et à l'Alliance bolivarienne pour les Amériques (ALBA), n'a su s'imposer comme une véritable alternative, ni même déboucher sur une intégration comparable à l'ALENA. De leur côté, les EUA n'ont pas totalement perdu leur temps puisque de nombreux ALE et autres accords ont néanmoins été conclus, mais, résultat de ceci, l'Amérique est plus divisée que jamais, et, surtout, l'intérêt d'à peu près tout le monde s'est déplacé, vers la Chine et l'Asie de l'Est, là où se trouvent désormais les marchés. C'est le second constat : la croissance phénoménale dans cette région entraîne d'immenses besoins, en ressources naturelles et produits de base notamment, attise la convoitise des entreprises comme des investisseurs, et a fait naître un boom économique dont profiteront beaucoup de pays. Enfin, eux-mêmes attirés par l'Asie, les EUA, à commencer par leurs entreprises, tendent à délaisser les Amériques.

Les entreprises américaines exercent depuis longtemps une grande emprise sur le continent ; elles y ont développé un système très dense de filiales, surtout polarisées sur le marché des EUA. L'un des effets recherchés de l'ALENA et du Projet des Amériques était de consolider ce modèle de gestion et, en faisant des Amériques un marché unique et intégré, d'augmenter l'efficacité des entreprises et de répondre ainsi au défi de compétitivité des « nouveaux pays industrialisés » d'Asie. L'essor de la Chine a, certes, changé la donne, mais le changement est surtout venu du développement imprévu des technologies de l'information et des communications (TIC) et de la baisse des coûts du transport maritime. Leur combinaison et un environnement économique favorable ont fait surgir un nouveau modèle de production nécessitant, certes, moins d'investissement mais plus de discipline commerciale. Plus concurrentielle mais aussi plus intégrée, l'Asie a rapidement pris l'ascendant sur une Amérique mal intégrée, sauf au Nord et encore largement concentrée au Sud sur les ressources naturelles. Trois phénomènes sont particulièrement significatifs des années 2000 : (1) tirées par les importations chinoises, les économies du Sud se sont « reprimarisées » ; (2) les importations chinoises ont bondi, au point de menacer voire de dépasser les importations américaines ; et (3) les emplois dans les filiales étrangères, à commencer dans les *maquiladoras* mexicaines, se déplacent vers l'Asie de l'Est.

Où en sommes-nous maintenant ? Par delà le recul du commerce mondial qu'elle a entraîné, la crise de 2008 a tout comme celle de 1998 rebattu les cartes. En Asie de l'Est tout d'abord : les pays ont plus que jamais pris conscience de l'importance de la région, tant pour leur croissance que dans leur commerce (Athukorala, 2010 ; Kawai et al., 2010 ; Dervis, Kawai et Lombardi, 2011 ; Shiraishi et Okamoto, 2012). Le temps des grandes

initiatives régionales est maintenant venu et le PERG en est la dernière illustration. Par ailleurs, si la croissance économique chinoise a ralenti, elle a surtout changé de profil. Les importations ont, certes, reculé, mais avec la montée en gamme et le développement du marché intérieur, les besoins extérieurs, y compris en ressources, diminuent, ce dont pâtissent les pays latino-américains. Cherchant à relancer leurs exportations vers l'Asie, ils multiplient les initiatives et les missions commerciales. Ainsi, la participation du Chili au P4, la création en 2011 de l'*Alliance du Pacifique*, regroupant le Mexique, la Colombie, le Chili et le Pérou, ou encore la participation du Chili, du Mexique et du Pérou aux négociations PTP. Quant aux EUA, après avoir un temps tergiversé, le président Obama a fait du commerce sa priorité : il a lancé en janvier 2010 son programme visant à doubler les exportations en cinq ans, fait approuver en octobre 2011 par le Congrès les accords avec la Colombie, la Corée et le Panama et engagé deux méga négociations de front. Sans oublier le discours de Tokyo du 14 novembre 2009 dans lequel le président se présente « as America's first Pacific President », le texte d'Hillary Clinton publié le 11 octobre 2011 dans *Foreign Policy* sur le pivotement des EUA vers le Pacifique ou encore leur entrée au Sommet de l'Asie de l'Est (Manyin, 2012). Qu'en est-il maintenant des autres pays ?

Un partenariat hétéroclite mais intéressé

Le PTP est un regroupement hétéroclite. Parler encore de régionalisme ne fait guère sens, du moins si l'on entend par là un regroupement géographique d'intégration. Nous sommes en présence de pays pour la plupart fort éloignés géographiquement les uns des autres et n'entretenant que des échanges limités. Les chiffres du commerce intra-PTP sont d'ailleurs trompeurs du fait de l'effet polarisant de l'économie américaine, à commencer sur ses deux voisins immédiats. Il est significatif de relever que, pour le Canada et le Mexique, le commerce intra-PTP hors-EUA ne représente plus, respectivement, que 8,9 et 10,3 % des importations, et 6,5 et 8,7 % des exportations (tableau 1). Pour les États-Unis, qui possèdent déjà des ALE avec l'Australie, la Corée du Sud, le Chili, le Canada, le Mexique et le Pérou et Singapour (tableau 2), seul le Japon représente une part importante de leur commerce extérieur non couvert par un accord préférentiel, même si dans une moindre mesure les perspectives d'accès au marché vietnamien sont aussi intéressantes. Vu sa composition fort éclatée⁶ et la participation de plusieurs pays de l'ANASE au processus, on peut même se demander si le PTP n'aura pas en Asie des effets plus déstructurant que structurant ? (Dent, 2010 ; Bhagwati, 2011) Pourquoi alors un regroupement aussi hétéroclite de pays autour des EUA ? De manière plus générale, quels sont les intérêts de ces nouveaux accords de type partenarial ?

Les arguments commerciaux

L'accent mis sur la nouveauté ne doit pas nous faire oublier que le PTP est d'abord un accord commercial et, qu'à ce titre, l'ouverture des marchés reste une question centrale et, dans bien des domaines, sensible. Tous les pays participants ont en commun d'être ouverts, tournés vers l'extérieur et à l'affût de nouveaux marchés pour soutenir leur croissance. D'un autre côté, si l'Asie et tout particulièrement la Chine attirent, la présence, souvent

⁶ Cinq pays sont situés dans les Amériques, cinq en Asie et deux en Océanie.

ombrageuse, sinon opaque de l'État dans l'économie reste un trait régional et, à bien des égards, celle-ci est loin de ressembler à l'image que nous pouvons nous faire d'une économie de marché. De nombreux traités commerciaux existent, y compris entre pays PTP (tableau 2), mais ils sont loin d'être de même niveau ni de présenter le même intérêt stratégique⁷. L'ouverture des marchés est un argument largement évoqué par les participants. Pour les pays d'Asie le PTP demandera sans doute beaucoup de mises à niveau mais il est aussi attendu qu'il permettra d'approfondir les relations commerciales existantes, de les élargir ou d'ouvrir de nouveaux marchés (par exemple, pour le textile, les chaussures, les produits agricoles ou de la mer), d'améliorer la productivité de l'industrie ou encore de réformer un secteur public souvent inefficace. Les autres pays ne sont pas en reste en la matière : l'Asie fait partie des priorités commerciales et participer au PTP c'est à la fois renforcer leur présence dans la région et disposer de meilleures garanties juridiques, notamment en matière de fournitures de services et d'investissements.

Participer davantage aux chaînes de production et d'approvisionnement est un autre argument. Pour les pays américains, il est d'autant moins négligeable que l'éloignement géographique joue en défaveur de leurs entreprises, surtout les plus petites. Pour les autres, le PTP permettrait de renforcer leur enracinement régional : en relevant le niveau des engagements par rapport aux accords existants, il leur donnerait un avantage comparatif vis-à-vis des autres pays de la région, de la Chine en particulier.

D'autres arguments commerciaux reviennent : élargir la panoplie des accords, faire connaître le pays dans le monde, écarter le risque d'éviction, ouvrir des marchés réputés difficiles, etc. Ils restent cependant généraux et à la limite ils pourraient être appliqués à beaucoup d'autres négociations. En fait, avec l'entrée en force des EUA dans les négociations, la donne a changé.

L'accord du futur

Le cas du Japon permet d'illustrer notre propos. Il s'est joint tardivement au PTP et il reste un acteur difficile, mais son économie « pèse » en Asie et dans le monde. Allié des EUA mais soucieux de les tenir à distance, le PTP est pour lui un moyen de continuer à jouer un rôle important en Asie tout en renforçant ses liens avec les EUA, d'augmenter sa crédibilité et sa marge de manœuvre commerciale, de faire avancer d'autres négociations en Asie et d'y disséminer des règles commerciales plus contraignantes et, enfin, de participer à l'élaboration des règles et à la négociation d'un accord du futur pour la région. Ce sentiment est partagé par tous.

Le poids, l'influence et le pouvoir stabilisateur des EUA dans une région toujours marquée par la méfiance mutuelle, les jeux de pouvoir et les ambitions ne sont pas négligeables. Certes, avons-nous dit, l'APEC est loin d'être une réussite mais d'un autre côté, si on exclut le cas de l'ANASE, point focal et force motrice du régionalisme en Asie, ni le Japon, ni la Chine et encore moins la Corée du Sud ne sont encore parvenus à faire avancer substantiellement des négociations commerciales de grande portée. Sans doute, le PTP ressemble-t-il davantage à ces alliances entre compagnies aériennes qu'à un regroupement régional, mais en même temps comment ne pas voir les nombreux avantages

⁷ On retrouve quatre types d'accords : des ALE, des partenariats économiques globaux, des accords de partenariat économique et des partenariats économiques stratégiques.

qu'offre pour beaucoup de pays l'arrimage de leur économie au vaisseau amiral des EUA ? Comment ne pas voir aussi dans le PTP, si les négociations sont menées à terme, un accord qui, surclassant tous les accords existants, deviendrait inévitablement un modèle, sinon le modèle à suivre ?

Les EUA ne s'en cachent pas. Une fois en vigueur, ils souhaitent voir leurs alliés en Asie et en Amérique intégrer rapidement le PTP et ainsi concurrencer le modèle du PERG défendu par Pékin (Obama, 2015 ; Fergusson, 2013). La Chine est consciente de cet objectif et souhaite conclure la première ses propres négociations régionales (Song et Yuan, 2012). Le modèle partenarial doit permettre aux EUA de réussir là où les modèles multilatéral (Doha), régional (APEC, ZLEA) et bilatéral (Thaïlande, Malaisie, Philippines) ont en tout ou en partie échoué. En Asie, la Corée du Sud, Taiwan, la Thaïlande et les Philippines ont déjà signalé leur intérêt à joindre le PTP une fois celui-ci conclu, tout comme le Colombie et le Costa Rica dans les Amériques. L'intégration de nouveaux participants sera d'autant plus simple que la procédure prévue à cet effet ne requiert que l'accord des Parties signataires. En limitant les négociations à douze et en reportant l'adhésion de nouveaux pays après la signature du PTP, les EUA limitent les irritants potentiels – déjà nombreux – et placent les futurs candidats devant un fait accompli, des obligations plancher. Ne prenons pas pour acquis la composition future du PTP, mais remarquons néanmoins la force d'attraction du modèle.

Le chemin est encore parsemé de beaucoup d'embûches avant de clore les négociations et chacun y va de sa liste de sujets sensibles, sinon intouchables : couverture de l'investissement et règlement des différends, services financiers, propriété intellectuelle et contrefaçon, produits pharmaceutiques, produits laitiers, fromage, blé ou riz, sucre, produits oléagineux, monopoles publics, thé, produits pétroliers, poulet, droits d'auteur, biens culturels, télécommunications, etc. *Quid* également des EUA, toujours sans mandat formel de négocier⁸ ? Cela dit, les négociations progressent, peut-être même plus rapidement qu'on ne pouvait le penser.

⁸ Ce point est on ne peut plus clair dans le discours sur l'état de l'Union prononcé par le Président Obama le 20 janvier 2015 : « [...] as we speak, China wants to write the rules for the world's fastest-growing region. That would put our workers and our businesses at a disadvantage. Why would we let that happen? We should write those rules. We should level the playing field. That's why I'm asking both parties to give me trade promotion authority to protect American workers, with strong new trade deals from Asia to Europe that aren't just free, but are also fair.»

Tableau 1. Parts des échanges bilatéraux dans le commerce des pays PTP

2009, en % des importations et des exportations brutes bilatérales

<i>Parts des importations brutes bilatérales</i>															
	Aust	N.-Zel.	Can.	Chil.	EUA	Mex.	Pér.	Bru.	Jap.	Mal.	Sing.	Viet Nam	PTP	Autres	PTP*
Australie	∅	3,3	1,5	0,3	14,7	0,5	0,3	0,3	7,4	3,2	5,3	1,4	37,8	62,2	23,1
N.-Zélande	17,0	∅	1,1	0,1	13,5	0,3	0,1	0,8	6,4	1,8	3,9	0,3	45,3	54,7	31,8
Canada	0,5	0,1	∅	0,4	52,1	3,7	1,9	0	2,8	0,6	0,6	0,3	61,0	39,1	8,9
Chili	0,8	0,1	1,5	∅	20,5	2,3	4,6	0	4,9	0,7	2,1	0,3	33,1	66,9	12,6
Etats-Unis	0,7	0,2	13,1	0,4	∅	9,0	19,8	0,1	5,5	1,3	1,2	0,7	32,2	67,8	32,2
Mexique	0,3	0,1	3,1	0,6	51,8	∅	3,4	0	4,0	1,4	0,5	0,2	62,0	38,0	10,3
Pérou	0,3	0,1	1,9	4,6	19,8	3,4	∅	0	4,2	0,6	0,1	0,2	35,2	64,8	15,4
Brunei	0,8	0,1	0,2	0,0	16,0	0,0	∅	∅	9,6	10,7	21,2	0,2	58,9	41,1	42,9
Japon	5,6	0,4	1,7	0,8	14,9	0,5	4,3	0,4	∅	2,3	1,6	1,1	29,3	70,7	14,4
Malaisie	2,3	0,3	0,6	0,1	14,4	0,2	0,6	0	10,1	∅	9,4	1,4	39,0	61,0	24,6
Singapour	2,0	0,2	0,5	0,5	15,1	0,4	0,2	0	7,7	7,0	∅	0,6	34,0	66,0	19,0
Viet Nam	1,4	0,3	0,4	0,2	6,1	0,2	0,2	0,0	9,9	3,2	5,7	∅	27,5	72,5	21,4

<i>Parts des exportations brutes bilatérales</i>															
	Aust	N.-Zel.	Can.	Chil.	EUA	Mex.		Bru.	Jap.	Mal.	Sing.	Viet Nam	PTP	Autres	PTP*
Australie	∅	2,6	1,0	0,2	6,5	0,4	0,4	0	17,4	1,7	1,7	0,6	32,1	67,9	25,6
N.-Zélande	20,8	∅	1,7	0,1	11,6	1,0	0,1	0	6,8	1,5	1,3	0,8	45,6	54,5	33,9
Canada	0,8	0,1	∅	0,2	66,1	2,1	8,6	0	2,8	0,2	0,2	0,1	72,6	27,4	6,5
Chili	0,9	0,1	2,3	∅	12,9	2,4	2,8	0	8,3	0,3	1,4	0,2	28,8	71,2	15,9
Etats-Unis	2,0	0,3	13,9	0,7	∅	8,7	17,0	0	6,1	1,4	1,8	0,3	35,2	64,8	35,2
Mexique	0,4	0	6,1	0,5	71,8	∅	0,9	0	1,2	0,1	0,3	0,1	80,5	19,5	8,7
Pérou	0,4	0	8,6	2,8	17	0,9	∅	0	5,1	0	0	0,3	35,1	64,9	18,1
Brunei	7,2	3,1	1,1	0,0	11,6	0,0	0,0	∅	34,3	0,8	0,5	0,1	58,6	41,4	47,0
Japon	2,4	0,3	1,8	0,4	16,6	1,6	5,2	0,1	∅	2,3	2,1	1,2	28,6	71,4	12,0
Malaisie	3,5	0,3	1,2	0,2	13,0	1,9	0,0	0,2	7,6	∅	6,6	1,3	35,8	64,2	22,8
Singapour	5,0	0,6	1,0	0,5	10,0	0,5	0,0	0,4	4,5	6,1	∅	2,0	30,5	69,5	20,5
Viet Nam	4,3	0,1	1,7	0,2	21,8	0,9	0,3	0	10,2	3,2	1,7	∅	44,1	55,9	22,2

Sources : OCDE/OMC, <http://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=47807> ; IADB : <http://www.iadb.org/en/research-and-data/statistics-and-databases,3161.html>
 Notes : PTP* : sous total PTP, sans les Etats-Unis ; nd : données non disponibles

Tableau 2. Accords commerciaux entre pays PTP

	A	NZ	Ca	Ch	EUA	Mx	P	BD	J	Ma	S	VN	BAD	OMC
Australie	A													9
Nouvelle Zélande	NZ													10
Canada	Ca													9
Chili	Ch													25
Etats-Unis	EUA													14
Mexique	Mx													13
Pérou	P													16
Brunei Darussalam	BD												18	8
Japon	J												27	13
Malaisie	Ma												27	13
Singapour	S												40	21
Viet Nam	VN												20	8

Source : Sites nationaux et Banque asiatique de développement
 En date du 16 novembre 2014

De l'ALENA au PTP

Venons-en maintenant aux négociations proprement dites. Pourquoi suscitent-elles tant d'intérêt et quels en sont les enjeux ? Outre les raisons stratégiques déjà évoquées, on y retrouve une volonté commune d'établir des standards de haut niveau qui serviraient de

modèle de négociation en Asie, de consolider les accords existants et d'y introduire plus de cohérence sans avoir à les rouvrir et, enfin, de renouer avec le projet de Bogor de faire du Pacifique une zone de libre-échange. En soi, c'est déjà beaucoup, mais ce n'est pas tant là-dessus que nous voulons insister que sur ce qui nous semble être la véritable originalité des négociations aussi bien transpacifiques que transatlantiques : la méthode. Plus précisément, la méthode de négocier les règles et de les institutionnaliser. Deux facteurs expliquent ce changement : le peu de réussite des négociations antérieures en matière de règles communes et les nouvelles conditions économiques.

Dépasser l'ALENA

L'ALENA, répétons-le, fut bien davantage qu'un accord commercial. Certes, il s'agit d'un accord de libre-échange, ouvrant quasi-complètement les trois marchés à la libre-concurrence, mais vu le degré d'intégration qui existait déjà entre le Canada et les EUA d'un côté et le Mexique et les EUA de l'autre, l'intérêt principal n'était pas vraiment là. Des gains étaient attendus d'une ouverture plus complète des marchés, mais pour le Canada comme pour le Mexique, l'accord, avec ses disciplines et son règlement des différends, devait apporter l'assurance d'un accès préférentiel, élargi et sécuritaire au marché américain. Pour les EUA, c'était l'assurance d'une meilleure protection de l'investissement, d'un accès aux marchés publics et d'une ouverture élargie des services commerciaux. Ces avantages et bien d'autres encore, n'ont jamais été négligeables et comme le montrent la progression rapide des échanges intra-régionaux dans les années 1990 et le climat apaisé des relations commerciales entre les trois pays – les dossiers chauds étant peu nombreux –, l'ALENA fut de ce côté-là une très grande réussite. Les EUA avaient cependant d'autres ambitions.

Tout d'abord, l'accord a d'emblée été présenté comme un accord d'intégration d'un nouveau type, en fait comme un nouveau modèle de régionalisme économique. Premièrement, il associait trois pays de taille et de niveaux de développement très différents et ce, sur la base de l'égalité de traitement. Ensuite, le cadre institutionnel – essentiellement une commission ministérielle, un secrétariat administratif et un mécanisme juridique de règlement des litiges – était extrêmement léger, en contraste avec les dispositions fort contraignantes de l'accord. Et enfin, orienté vers la pratique concurrentielle des affaires, l'accord réduisait considérablement le pouvoir d'intervention socio-économique de l'État, le principe de neutralité prenant le dessus sur celui de régulation. L'ALENA tournait ainsi le dos au modèle d'intégration orientée et encadré par des institutions communautaires, mais aussi au modèle partenarial Nord-Sud, tous deux caractéristiques du régionalisme de première génération. Le modèle ALENA fut par la suite adapté aux partenaires, notamment dans le cadre des négociations hémisphériques, mais pour l'essentiel, les EUA s'en sont toujours tenus à leur modèle, affichant, contrairement à l'Europe, très peu de flexibilité dans leurs négociations, y compris avec les pays en développement (Heydon et Woolcock, 2009). On peut y voir là l'un des facteurs qui ont conduit à la déroute du projet des Amériques et à l'impasse dans laquelle se trouve aujourd'hui l'APEC⁹.

⁹ Les EUA n'ont que trois ALE en Asie-Pacifique : avec l'Australie, la Corée et Singapour.

Les EUA avaient pour l'ALENA et avant lui pour l'ALE avec le Canada¹⁰, une seconde ambition, de nature différente : faire prendre aux négociations commerciales multilatérales, une nouvelle trajectoire. Jusque-là, celles-ci portaient essentiellement sur le commerce des marchandises et l'élimination des tarifs et ce, bien que les barrières non-tarifaires fassent désormais partie de la négociation depuis les accords de Tokyo.¹¹ L'ouverture des marchés demeurait la préoccupation principale et sur ce plan, l'ALENA innove peu, sauf sur la méthode de négociation en retenant le principe de la liste négative et sur l'agriculture pleinement intégrée à l'accord. Par contre, en incorporant l'investissement, la propriété intellectuelle ou encore les services, l'ALENA ne faisait pas qu'élargir l'espace de négociation : nous n'étions plus à la frontière mais à l'intérieur des frontières et s'agissant de règles et non d'échanges, la réciprocité, autrement dit le donnant-donnant, perdait de sa substance au profit de la convergence, du moins de l'harmonisation, en favorisant l'établissement de normes de marché communes, de standards communs, applicables non seulement par les parties de l'ALENA, mais aussi à l'ensemble des pays du GATT/OMC. L'enjeu central s'était ainsi déplacé de l'ouverture des marchés vers la régulation des affaires (Braithwaite et Drahos, 2009), avec des avancées certaines dans de nombreux domaines, mais il fallut aussi se rendre à l'évidence : d'une part la négociation de type classique n'était pas la méthode la plus appropriée pour rapprocher les parties et d'autre part, touchant à la souveraineté et aux choix collectifs, les négociations sur les règles suscitèrent partout émoi et opposition comme devaient le montrer par la suite les négociations d'un Accord multilatéral sur l'investissement à l'OCDE.

En résumé, dissociant l'intégration économique de l'intégration politique et ses dimensions commerciales de ses dimensions économiques, l'ALENA a fait prendre au régionalisme une nouvelle trajectoire. Trop rigide, son cadre institutionnel s'est toutefois avéré mal adapté à des discussions règlementaires. Une autre faiblesse de l'ALENA et de ses rejetons, est sa rigidité : l'accord n'est pas évolutif, avec le résultat que les questions règlementaires sont restées sur la touche. À l'inverse, à défaut d'accord de libre-échange entre les deux rives de l'Atlantique, ni le partenariat économique de 1998 ni l'accord-cadre de 2007, pourtant mis en place l'un et l'autre à cette fin, n'ont produit de meilleurs résultats (Mildner et Ziegler, 2009 ; Deblock, 2014)¹².

Adapter les règles au changement économique

L'autre dimension du problème vient des changements dans les conditions économiques. La tendance était déjà visible au moment de la signature de l'ALENA, mais elle n'a fait depuis que s'accélérer et s'approfondir. L'externalisation de la production couplée au développement rapide des technologies de l'information et des télécommunications a transformé les pratiques d'investissement des entreprises et, en bouleversant l'organisation des chaînes de production et d'approvisionnement, créé de nouveaux pôles de croissance,

¹⁰ L'ALENA est venu remplacer l'accord conclu en octobre 1987 entre le Canada et les EUA (ALECA). Il reprend et élargit les dispositions de cet accord aussi même si l'habitude a été prise de ne parler que de l'ALENA, il convient de ne pas oublier que le véritable changement n'est pas venu de l'ALENA mais de l'ALECA.

¹¹ La 7^e ronde de négociation du GATT s'est conclue en 1979.

¹² Tous les observateurs s'accordent à dire que le dialogue renforcé fut un mauvais pis-aller à l'accord de libre-échange transatlantique soutenu à l'époque par le commissaire européen Leon Brittan mais rapidement rejeté par plusieurs pays européens, dont la France.

notamment en l'Asie. En se tournant vers l'extérieur, les entreprises cherchent moins à se rapprocher de leurs marchés, notamment en investissant sur place et en contournant ainsi les barrières commerciales, qu'à y trouver des gains d'efficacité. Les NPI et aujourd'hui les pays émergents ont bâti leur succès là-dessus, non sans profiter également de la baisse massive des coûts de transport et des facilités de communication qu'offre désormais l'Internet. D'abord concentré sur la production de biens, le mouvement s'est désormais étendu aux services. Outre le fait qu'il n'est plus centré sur l'investissement sur place, ce nouveau modèle d'affaires, en réduisant temps et distance, globalise l'activité. Par contre, il a aussi pour effet d'exacerber la concurrence entre les pays, d'obliger les entreprises à travailler à flux tendus et, avec la transnationalisation des chaînes de valeur, de forcer la coopération économique entre pays voisins. La diminution des tarifs, la protection de l'investissement, la propriété intellectuelle restent des questions cruciales, mais d'autres viennent désormais s'y greffer : la facilitation des échanges, la circulation des gens d'affaires, l'accréditation professionnelle, la concordance technique, la protection contre la contrefaçon, etc. Bref, ce n'est plus tant d'ouverture dont il est désormais question, mais plutôt de fluidité le long des chaînes de valeur et de connectivité règlementaire.

Un second changement s'est également accéléré depuis l'ALENA dans les télécommunications. On estime aujourd'hui qu'aux États-Unis, le secteur des technologies de l'information et des communications représente 6 % environ du PIB, l'économie de l'Internet environ 4,7 % et le commerce électronique 6,5 % des ventes de détail. Quant aux services fournis par voie électronique, ils représentent désormais 60 % des exportations de services. Les télécommunications et le commerce électronique en particulier sont devenus un enjeu crucial des négociations commerciales, tant pour ce qui concerne leur réglementation, leur contenu, le plus souvent culturel, et les principes commerciaux qui doivent leur être applicables. C'est la seconde direction prise dans les négociations actuelles.

Le précédent de l'AECG

Des enjeux économiques nouveaux, un cadre commercial à renouveler, des négociations règlementaires en mal de méthode, le moins qu'on puisse dire est que les accords commerciaux de type ALENA ont vieilli. L'histoire nous le dira, mais tout laisse à penser que l'Accord économique et commercial global (AECG) conclu entre le Canada et l'UE augure d'un nouveau modèle institutionnel. Les négociations furent difficiles mais en bout de ligne les innovations sont nombreuses. Mentionnons-en quelques unes : la participation des provinces canadiennes aux négociations, la couverture des services financiers et du commerce électronique, l'application de la liste négative aux services, les dénominations géographiques ou encore la reconnaissance des qualifications professionnelles¹³. Mais, nous semble-t-il, les deux innovations les plus importantes sont celles qui ont trait aux règles d'origine et à la coopération règlementaire. Avec la multiplication des ALE, les règles d'origine sont devenues un véritable casse-tête pour les entreprises. Le souci de souplesse et de cohérence est évident ; l'accord s'efforce de tenir compte des chaînes de valeur, introduisant la notion de « production suffisante » et une certaine « tolérance » dans l'application des règles d'origine.

¹³ Sur le modèle de l'accord France Québec.

L'introduction de la coopération réglementaire dans l'accord¹⁴ ouvre la porte à une autre innovation. Il est le premier accord à combiner à un très haut niveau la méthode du dialogue renforcé avec le caractère contractuel des engagements commerciaux. Ainsi l'accord inclut dans de nombreux domaines réglementaires, y compris les qualifications professionnelles, un mécanisme mixte d'examen des pratiques, des procédures, de la compatibilité ou encore des impacts des réglementations, mais surtout de rapprochement, de certification, d'accréditation voire de normalisation. L'introduction d'un tel mécanisme doit permettre de passer à un niveau juridique plus élevé que celui du dialogue renforcé ou de l'échange d'informations, d'harmoniser les règles ou, à défaut, de déboucher sur leur reconnaissance mutuelle et, finalement, d'accélérer et de faciliter les procédures d'accréditation, la procédure se faisant au départ et non à l'arrivée des produits. On n'est plus ici dans une démarche OMC+, ni même OMC-X, mais dans un processus d'interconnexion dont la finalité est, sur le plan normatif, l'interopérabilité des systèmes réglementaires et ce, en s'appuyant sur des comités spécialisés d'accréditation placés sous l'autorité du comité mixte.

Les négociations du PTP

Les nouveaux mécanismes de l'AECG restent à expérimenter, mais d'ores et déjà, les deux parties en parlent comme d'un accord de troisième, voire de quatrième génération. Les négociateurs européens vont plus loin encore, considérant ces négociations comme un galop d'essai avant celles avec les EUA. Galop d'essai ou non, il n'en reste pas moins que les deux négociations, celle du PTA et celle du PTP, marchent dans les pas de l'AECG et procèdent sensiblement de la même démarche de négociation.

Les négociations du PTP couvrent quatre volets.

Le premier volet relève de la négociation traditionnelle. Il s'agit d'ouvrir largement les marchés, des biens comme des services, y compris les services financiers, de renforcer la protection de l'investissement, de faciliter l'admission temporaire et d'ouvrir les marchés publics à la concurrence. Les tarifs sont déjà bas, voire inexistants dans de nombreux domaines. Mais certains secteurs sont encore très protégés, par des mécanismes fort variés allant des tarifs aux restrictions quantitatives en passant par les procédures douanières et des normes sanitaires et phytosanitaires opaques ou parfois futiles. L'objectif est de réduire les exceptions et d'inclure toutes les lignes tarifaires sans exception, y compris celles ayant trait à l'agriculture.

Les accords entre les participants sont nombreux, mais de niveau inégal. On peut penser que les engagements varieront d'un pays à l'autre mais un des objectifs de ces négociations est d'introduire de la cohérence. C'est le second volet de la négociation : mettre les accords à niveau, voire les relever, établir une liste tarifaire unique et des règles d'origine communes, faciliter l'entrée temporaire des personnes, etc. La cohérence ne se limite cependant pas à cela. Deux perspectives nouvelles sont introduites. D'abord, celle des chaînes de valeur transfrontalières, dont il s'agit de faciliter le fonctionnement et de favoriser le développement. Ensuite, celle plus immatérielle des services, notamment

¹⁴ L'AECG est le premier accord canadien à comporter un chapitre sur la coopération réglementaire.

électroniques, dont l'essor est irréversible mais aussi dont l'organisation en réseaux se moque des frontières.

Le troisième volet porte sur les questions transversales. On y retrouve tout ce qui touche à l'investissement, à la propriété intellectuelle, aux petites et moyennes entreprises au demeurant très nombreuses en Asie, au développement des capacités commerciales, les partenariats privés/publics, la concurrence etc. Autant de sujets sensibles dont dépendra l'échec ou la réussite du PTP.

Le quatrième volet est celui de la coopération. Il inclut la coopération sectorielle et spécialisée, mais aussi la coopération réglementaire. Sur ce plan toutefois même si l'objectif est de réduire le protectionnisme réglementaire, d'améliorer les pratiques et la transparence réglementaires, ou encore d'avoir une approche coordonnée dans certains domaines, on ne peut s'attendre à des avancées aussi importantes que dans les négociations transatlantiques, le rapprochement des réglementations étant encore en Asie un sujet trop nouveau. Malgré tout, l'idée selon laquelle le temps n'est plus au dialogue et à l'échange de vues ou d'informations, mais à la coordination, s'est imposée, tout comme s'est imposée l'idée d'avoir des institutions qui permettent de faire évoluer l'accord, pour répondre aussi bien aux demandes d'accession qu'aux évolutions économiques ou technologiques futures.

Conclusion

Avec le PTP mais également avec le PTA, nous sommes entrés dans une troisième génération de régionalisme économique (Deblock, 2012). La première génération, que nous pouvons situer à grands traits entre les années 1950 et les années 1970, fut marquée par les influences keynésiennes et le contexte de la guerre froide et de la division Nord-Sud. Il s'agissait alors de créer de grands espaces économiques intégrés, orientés vers des objectifs de solidarité et de développement conjoint et encadrés par des institutions de type communautaire. L'Europe communautaire en fut le grand modèle. La deuxième génération s'inscrit dans les années 1980 et 1990. En rupture avec le régionalisme de « l'intégration positive »¹⁵, elle participe de la mondialisation en cours mais également de la fin de la division cardinale du monde. Plus commercial qu'économique, le régionalisme de cette période restera marqué par les grandes initiatives régionales et la prolifération des accords de libre-échange. Orienté autant vers « l'insertion compétitive » dans l'économie mondiale que vers « l'intégration en profondeur » des économies concernées, ce régionalisme, moins géographique qu'institutionnel d'ailleurs, repose sur des institutions de type contractuel et engage les parties dans de nouveaux domaines de négociation, dont les services, l'investissement et la propriété intellectuelle. L'ALENA en fut le grand modèle.

¹⁵ Il y a à la fois rupture et continuité. Rupture, dans la mesure où, d'une période à l'autre, le contexte change et le régionalisme économique prend des orientations et des formes institutionnelles différentes. Mais aussi continuité si nous nous plaçons du point de vue du commerce et de la libéralisation des échanges. Il y a dans ce cas d'une période à l'autre à la fois élargissement et approfondissement des négociations commerciales et des droits reconnus aux « marchands » étrangers. L'idée de rupture ne doit pas non plus nous faire perdre de vue que, tout en s'adaptant aux réalités et aux contraintes de l'époque, les institutions régionales mises en place traversent le temps, voire s'étendent et s'approfondissent. Il serait plus juste de parler de superposition et de coexistence de modèles différents. Le projet de communauté économique dans lequel sont engagés les pays de l'ANASE illustre ceci. Inspiré par le modèle communautaire, il porte ses spécificités. Parallèlement, les pays de l'ANASE ont multiplié les accords de libre-échange et de partenariat économique et participent via celle-ci ou individuellement à de nombreuses grande négociations commerciales régionales et inter-régionales.

Une troisième période s'est ouverte dans les années 2000. La mondialisation se poursuit mais cette nouvelle période est marquée par le basculement du centre de gravité de l'économie mondiale vers l'Asie et surtout par une révolution technologique qui bouleverse non seulement nos schèmes de pensée, mais aussi notre manière d'aborder la coopération internationale. On parle désormais moins d'intégration que d'interconnexion, moins également de convergence que de cohérence règlementaire. Un nouveau modèle institutionnel, de type partenarial, semble également émerger. Il n'y a pas encore de grand modèle, mais trois grandes initiatives, plus inter-régionales d'ailleurs que régionales, portent cette ambition comme nous avons cherché à le montrer à propos du PTP.

Une des difficultés du PTP tient à la nature des questions abordées, en particulier celles ayant trait l'agriculture, l'investissement, la concurrence et la propriété intellectuelle, des sujets très sensibles dans une région historiquement marquée par le développementalisme et le culturalisme. Une seconde difficulté tient au fait que plusieurs de ses acteurs sont impliqués dans d'autres négociations, ainsi par exemple les EUA dans celles avec l'Union européenne ; l'Australie, le Brunei, le Japon, la Malaisie, Singapour et le Viêtname dans celles du PERG ; ou encore le Chili, le Mexique et le Pérou dans celles autour de l'Alliance du Pacifique. Une troisième difficulté vient du fait que l'on part aussi d'accords existants qu'il s'agit de rapprocher, de rehausser et de rendre cohérent. Le risque est d'aboutir à de multiples engagements bilatéraux, bref d'avoir un bol de spaghettis plus complexe qu'auparavant. Mais la principale difficulté vient peut-être des EUA eux-mêmes. Leurs intérêts sont multiples comme nous l'avons vu, mais la variable déterminante de leur politique commerciale reste toujours en bout de ligne la politique intérieure comme l'a montré le débat sur l'ALENA. Le président Obama semble déterminé à conclure la négociation mais pour autant, il ne serait pas le premier président à laisser en héritage un accord non ratifié : en fin de mandat et sans majorité au Congrès a-t-il toujours les moyens de ses ambitions et surtout de son leadership, à commencer auprès des autres pays ?

Bibliographie

- ATHUKORALA Prema-chandra (dir.). 2010. *The Rise of Asia. Trade and Investment in Global Perspective*, New York, Routledge.
- AUSLIN Michael. 2012. « Getting It Right: Japan and Trans-Pacific Partnership ». *Asia-Pacific Review*, vol. 19, n° 1, pp. 21-36.
- BARFIELD Claude. 2012. « The United States and East Asian Regionalism : Competing Paths to Integration ». *International Journal of Korean Studies* , vol. XVI, n° 2, pp. 157-178.
- BHAGWATI Jagdish. « America's Threat to Trans-Pacific Trade ». *Project Syndicate*, 20 décembre 2011. (<http://www.project-syndicate.org/commentary/america-s-threat-to-trans-pacific-trade>)
- BOULANGER Éric, CONSTANTIN Christian et DEBLOCK Christian. 2008. « Le régionalisme en Asie. Un chantier, trois concepts ». *Mondes en développement*, vol. 26, n° 144, pp. 91-114.
- BRAITHWAITE John et DRAHOS Peter. 2000. *Global Business Regulation*, Cambridge, Cambridge University Press.
- BROCK Williams R. « Trans-Pacific Partnership (TPP) Countries : Comparative Trade and Economic Analysis ». Washington, Congressional Research Service, R42344, mai 2012.
- CHACHAVALPONGPUN Pavin. 2011. *ASEAN-U.S. Relations. What Are the Talking Points?* Singapour, Institute of Southeast Asian Studies.
- CLINTON Hillary. 2011. « America's Pacific Century », *Foreign Policy*, 11 octobre.
- DAGENAIS David. 2014. « Le Partenariat Transpacifique, cheval de Troie des États-Unis ? ». *Interventions économiques*, n° hors-série, pp.27-29.
- DEBLOCK Christian. 2007. « Il était une fois dans les Amériques... Le projet envolé de zone de libre-échange ». *Europa & America Latina*, vol. 2, n° 1, pp. 105-132.
- DEBLOCK Christian. 2010. « Le bilatéralisme commercial américain » dans REMICHE Bernard et RUIZ-FABRI Hélène (dir.), *Le commerce international entre bi- et multilatéralisme* (Association internationale de droit économique), Bruxelles, Larcier, pp. 115-173.
- DEBLOCK Christian. « Les accords commerciaux : entre coopération et compétition ». *Politique étrangère*, n°4, hiver 2012, pp. 819-831.
- DEBLOCK Christian. « The NAFTA Regionalist Model and the US Trade Policy », dans Mario Telo (dir.), *European Union and New Regionalism: Regional Actors and Global Governance in a Post-Hegemonic Era (3rd edition)*, Londres, Ashgate, août 2014, pp. 173-186.
- DENT Christopher M. 2008. *East Asian Regionalism*, Londres, Routledge.
- DENT Christopher M. 2013. « Paths Ahead for East Asia and Asia-Pacific Regionalism ». *International Affairs*, vol. 89, n° 4, pp. 963-985.
- DERVIS Kemal, KAWAI Masahiro et LOMBARDI Domenico (dir.). 2011. *Asia and Policymaking for the Global Economy*, Asian Development Bank Institute, Brookings Institution.
- FERGUSON Ian F. (dir.). 2013. « The Trans-Pacific Partnership Negotiations and Issues for Congress ». Washington, Congressional Research Service, R42694, mars.
- HEYDON Kenneth et WOOLCOCK Stephen. 2009. *The Rise of Bilateralism: Comparing American, European and Asian Approaches to Preferential Trade Agreements*. New York, United Nations University Press.
- KAWAI Masahiro et al. 2010. *Asian Regionalism in the World Economy*, Asian Development Bank, Edward Elgar Publishing.

KAWAI Masahiro et WIGNARAJA Ganeshan. 2011. « Asian FTAs: Trends, Prospects and Challenges ». *Journal of Asian Economics*, vol. 22, n° 1, pp. 1-22.

LEBULLENGER Joël et FLAESCH-MOUGIN Catherine. 2014. « Association, partenariat et coopération ». *Annuaire de droit de l'Union européenne*, Paris, Éditions Panthéon-Assas, pp. 941-977.

LEWIS Meredith Kolsky. 2011. « The Trans-Pacific Partnership: New Paradigm or Wolf In Sheep's Clothing? ». *Boston College International and Comparative Law Review*, vol. 34, n° 1, pp. 27-52.

LUM Thomas (dir.) 2009. « United States Relations with the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) ». Washington, Congressional Research Service, R40933, novembre.

MANYIN Mark E. (dir.). 2012 « Pivot to the Pacific ? The Obama Administration's "Rebalancing" Toward Asia », Washington, Congressional Research Service, R42448, mars.

MILDNER Stormy et ZIEGLER Olivier. 2009. « A Long and Thorny Road. Regulatory Cooperation under the Framework for Advancing Transatlantic Economic Integration ». *Intereconomics*, vol. 44, pp. 49-58.

OBAMA Barack. 2009. « Remarks by President Barack Obama at Suntory Hall ». Tokyo, 14 novembre. (<http://www.whitehouse.gov/the-press-office/remarks-president-barack-obama-suntory-hall>)

OBAMA Barack. 2015. « Remarks by the President in State of the Union Address ». 20 janvier. (<http://www.whitehouse.gov/the-press-office/2015/01/20/remarks-president-state-union-address-january-20-2015>)

SALLY Razeen. 2006. « Free Trade Agreements and the Prospects for Regional Integration in East Asia ». *Asian Economic Policy Review*, vol 1, n° 2, pp. 306-321.

SCHOTT Jeffrey J. KOTSCHWAR Barbara et MUIR Julia. 2012. *Understanding the Trans-Pacific Partnership*, Washington DC, Peterson Institute for International Economics.

SHIRAIISHI Takashi et OKAMOTO Jiro (dir.). 2012. *Engaging East Asian Integration. States, Markets and the Movement of People*, Singapore, Institute of Southeast Asian Studies.

SONG Guoyou et YUAN Wen Jin. 2012. « China's Free Trade Agreement Strategies ». *The Washington Quarter*, vol. 35, n° 4, pp. 107-119.

U.S. Department of Commerce. 2014. *Digital Economy and Cross-Border Trade : The Value of Digitally-Deliverable Services*, janvier.